

立ち読み版



守屋実事務所 代表取締役社長

もりや みのる

守屋 実さん

1969年埼玉生まれ。明治学院大学在学中に事業立ち上げを経験し、株式会社ミスミに入社。創業者の田口弘氏のもとで、新規事業の立ち上げに従事。2002年、田口氏とともに株式会社エムアウトを創業し、複数の事業の立ち上げおよび売却を経験する。2010年に守屋実事務所を設立、スタートアップのベンチャーを主な対象として、新規事業創出の専門家として活動している。

【写真】安岡 嘉

新規事業のスペシャリストに聞く 立ち上げの流儀

【取材・監修】原 正紀

株式会社クオリティ・オブ・ライフ代表取締役・高知大学客員教授・成城大学非常勤講師。中小企業診断士。早稲田大学法学部卒業後、大手メーカー、株式会社リクルートでの勤務を経て、独立。産学公個に対し、採用・育成・人事制度構築など、人材関係の幅広い提案を行う。著書に『採用水河期』（日本経済新聞出版社）、『優れた企業は日本流』（扶桑社）、『インタビューの教科書』（同友館）など多数。

HARA'S
BEFORE

守屋さんは自ら投資もしながら役員に就任し、事業責任を負うスタイルを基本としている。同時に大手企業の新規事業開発に対する非常勤メンバーとしても参画。関わった会社が成長発展したのちも、継続的な事業参画と、安定株主として長く関係性を保持することを信条としている。

果たして、新規事業のスペシャリストの成功のコツとは何だろうか――。



Umano! | Minoru Moriya

ることがあるんですが、大手は個人だと入りにくいので事務所を設立し、法人格にしました。法人格にした理由は、それ以上でもそれ以下でもないで、名称は無色透明なものにしました（笑）。自分はベンチャーの創業メンバーでありたい、そして、大手などの新規事業開発室のメンバーでありたいと思っているのであって、決して守屋実事務所を大きくしたいとは思っていません。

原：現在はどのくらいの創業に関わっているのですか。

守屋：取締役を務めているのは11社です。代表的な事例としてはネット通販を手掛けているラクスル社で、創業当初の一時期、副社長をやっていました。今は、契約社員として参画させてもらっています。最初はプロボノで入って顧問になり、社外取締役になって、取締役、副社長、取締役、執行役員、参与執行役員となって、今は契約社員です（笑）。グーッと上がって下がる。これは僕の中では理想ですね。

「グーッと上がって下がる」が理想

というも、僕は新規事業のプロなので、ラクスルが新規事業の時は幾分かは役に立ちますが、会社が成長して大きくなるにつれて、力及ばず、役に立てる部分がなくなってくる。だから、自然とそういう経歴になるのです。ラクスルが新規事業ではなくなった時には、僕ではないそれぞれの専門家を探るべきで、役に立たない僕が居座ることはできないし、そうしちゃいかんと思うわけですよ。

原：そういうやり方をしている人は、もしかしたら守屋さんお一人ではないですか。

守屋：珍しいほうだとは思いますが。イマイチ理解してもらえず、「自分の会社なのに最初から辞

続きは雑誌で